N° 11F0019M au catalogue — N° 404
ISSN 1205-9161
ISBN 978-0-660-26586-5

Direction des études analytiques : documents de recherche

Le financement des entreprises appartenant à des immigrants au Canada

par Danny Leung, Yuri Ostrovsky, et Garnett Picot

Date de diffusion : le 18 juin 2018

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- Service de renseignements statistiques 1-800-263-1136
- Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants 1-800-363-7629
- Télécopieur 1-514-283-9350

Programme des services de dépôt

- Service de renseignements 1-800-635-7943
- Télécopieur 1-800-565-7757

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « Normes de service à la clientèle ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Signes conventionnels dans les tableaux

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0^s	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
^{p}	provisoire
^{r}	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
^{E}	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre de l'Industrie 2018

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'entente de licence ouverte de Statistique Canada.

Une version HTML **est aussi disponible.**

This publication is also available in English.

Le financement des entreprises appartenant à des immigrants au Canada

par

Danny Leung et **Yuri Ostrovsky**
Division de l'analyse économique et
Division de l'analyse sociale et de la modélisation
Statistique Canada

et

Garnett Picot
Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada

11F0019M N° 404
ISSN 1205-9161
ISBN 978-0-660-26586-5

Juin 2018

Direction des études analytiques
Documents de recherche

La série de documents de recherche de la Direction des études analytiques permet de faire connaître les travaux de recherche effectués par le personnel de la Direction des études analytiques et les collaborateurs. Cette série a pour but de favoriser la discussion sur divers sujets, notamment le travail, l'immigration, la scolarité et les compétences, la mobilité du revenu, le bien-être, le vieillissement, la dynamique des entreprises, la productivité, les transitions économiques et la géographie économique. Le lecteur est invité à faire part aux auteurs de ses commentaires et suggestions.

Tous les documents de la série de documents de recherche de la Direction des études analytiques font l'objet d'une révision institutionnelle et d'une évaluation par les pairs. Cette démarche vise à faire en sorte que les documents soient conformes au mandat de Statistique Canada à titre d'organisme statistique gouvernemental et qu'ils respectent les normes généralement reconnues régissant les bonnes méthodes professionnelles.

Tout en respectant la politique, les lignes directrices et les principes généraux du *Manuel de la politique administrative du Conseil du Trésor* relatifs à l'emploi du féminin dans les écrits gouvernementaux, dans les textes qui traitent de collectivités, l'emploi du masculin générique est utilisé pour des raisons stylistiques et d'économie d'espace.

Table des matières

Résumé 5

Sommaire 6

1 Introduction 8

2 Contexte 9

3 Source des données et statistiques sommaires de l'échantillon 11

4 Demande de financement 12

5 Taux d'approbation 15

6 L'accès au capital financier est-il plus restreint pour les entreprises appartenant à des immigrants au Canada? 17

7 Financement d'entreprises en démarrage 18

8 Conclusion 22

9 Tableaux 23

10 Tableaux en annexe 30

Bibliographie 33

Résumé

À l'aide des données de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et de 2014, on examine, dans le présent document, l'accès au financement des immigrants propriétaires d'entreprises. On y documente les principales sources de financement pour les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des immigrants et pour celles appartenant à des Canadiens. Les résultats révèlent que les sources de financement tendent à être semblables pour les deux groupes, bien que les immigrants propriétaires d'entreprises soient portés à se tourner moins souvent vers les institutions financières officielles que leurs homologues nés au Canada. On cherche aussi à établir si les PME appartenant à des immigrants ont plus de mal à accéder au capital financier que les PME dont les propriétaires sont nés au Canada. Les immigrants propriétaires d'entreprises sont moins susceptibles que les propriétaires nés au Canada de solliciter du financement auprès de n'importe quelle source, mais leurs demandes sont tout aussi susceptibles d'être approuvées que celles des propriétaires nés au Canada. Autant les propriétaires immigrants que les propriétaires nés au Canada ont déclaré que, parmi les sept obstacles possibles à la croissance présentés dans l'enquête, l'accès au financement était le moins important. Selon les constatations de l'étude, il est peu probable que l'accès au capital financier constitue un problème plus grave pour les PME appartenant à des immigrants que pour les PME appartenant à des personnes nées au Canada.

Mots clés : entrepreneurs immigrants, financement d'entreprises, propriété d'entreprises

Sommaire

De nombreuses études ont révélé que, dans l'ensemble, la création et la réussite d'une entreprise sont influencées par l'accès au capital financier, sans égard aux antécédents du propriétaire. Dans le cadre de son examen exhaustif de l'entrepreneuriat chez les immigrants de 2010, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a fait valoir que « les contraintes de crédit constituent l'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises appartenant à des immigrants échouent » [traduction] (OCDE/Bobeva, 2010, p. 305). À l'aide des données de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et de 2014, on examine, dans le présent document, l'accès au financement des petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des immigrants. On y documente les principales sources de financement des entreprises appartenant à des immigrants et on les compare avec les principales sources de financement des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. La question de savoir si les entreprises appartenant à des immigrants ont plus de mal à accéder au capital financier que les entreprises dont les propriétaires sont nés au Canada est également étudiée.

Dans l'ensemble, les PME appartenant à des immigrants ont moins souvent demandé du financement continu pour des projets d'expansion, l'acquisition d'immobilisation et du capital d'exploitation que celles appartenant à des entrepreneurs nés au Canada et se tournaient moins souvent vers les institutions financières officielles. Après avoir tenu compte des différences observées dans les caractéristiques des propriétaires et des entreprises, l'étude démontre que les immigrants qui sont arrivés au Canada il y a au moins 20 ans avant l'année de l'enquête (contrairement aux immigrants arrivés plus récemment) sont moins susceptibles de demander tout type de financement que les propriétaires nés au Canada. Les entrepreneurs immigrants, tout comme les entrepreneurs nés au Canada, sont plus susceptibles de demander un financement par emprunt que tout autre type de financement : 22 % des entreprises appartenant à des immigrants et 28 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. Seulement quelques propriétaires ont demandé des prêts au gouvernement. Les propriétaires nés au Canada étaient plus susceptibles de demander un financement légèrement plus élevé que leurs homologues immigrants; cela s'explique sans doute par le fait que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada ont tendance à être plus grandes.

Pour repérer les problèmes entourant l'obtention de financement, on examine, dans la présente étude, les taux d'approbation des demandes de financement; il en découle que ces taux sont aussi élevés pour les immigrants que pour les personnes nées au Canada. Après avoir tenu compte des différences entre les caractéristiques des entreprises et de leurs propriétaires immigrants, l'étude ne révèle aucune différence significative sur le plan statistique dans la probabilité que les PME appartenant à des immigrants et les PME appartenant à des personnes nées au Canada voient leur demande de financement par emprunt ou de financement public entièrement approuvée.

D'autres données concernant l'accès au capital financier découlent des réponses à la question de l'enquête suivante : « Quels éléments, parmi les suivants, constituent des obstacles à la croissance de votre entreprise? » (Statistique Canada, s.d.*b*, question I3). Sept obstacles potentiels étaient énumérés dans les deux enquêtes. Dans les deux cas, les obstacles les plus souvent mentionnés étaient l'augmentation du coût des intrants, l'intensification de la concurrence et les fluctuations de la demande des consommateurs. L'obtention de financement était l'obstacle le moins important des sept, tant pour les PME appartenant à des immigrants que pour les PME appartenant à des personnes nées au Canada. Les immigrants propriétaires de PME ont perçu cet obstacle à la croissance comme n'étant que légèrement plus difficile à surmonter que ne l'ont fait les propriétaires de PME nés au Canada.

L'analyse du financement de démarrage est complexifiée par la nature rétrospective des données. L'information sur le financement de démarrage n'est accessible que pour les entreprises qui ont survécu jusqu'à l'année de l'enquête. Dans la mesure où le type de financement utilisé a un effet sur la survie de l'entreprise, il est possible que le nombre estimé d'entreprises ayant recours à chacun des types de financement au démarrage soit biaisé. Il faut donc interpréter les résultats comme une indication que des entreprises en démarrage « ont réussi », ou que des entreprises en démarrage ont survécu jusqu'à l'année de l'enquête. L'étude révèle que les entrepreneurs immigrants et les entrepreneurs nés au Canada faisant partie de l'échantillon ont eu recours sensiblement aux mêmes sources de financement lors de la mise sur pied de leur entreprise. Le financement personnel était la source de financement la plus courante, tant pour les entrepreneurs immigrants que pour ceux nés au Canada. Il existe cependant deux exceptions notables. Les immigrants récents (au Canada depuis moins de 10 ans au moment du démarrage de l'entreprise) étaient beaucoup moins susceptibles de se tourner vers une institution financière, comme une banque, et étaient moins susceptibles de recevoir du financement public. Environ 20 % des entreprises en démarrage appartenant à des immigrants récents ont fait appel à une institution financière officielle, par rapport à 37 % des entreprises en démarrage appartenant à des immigrants établis au pays depuis plus de 10 ans et à 45 % des entreprises en démarrage appartenant à des personnes nées au Canada.

Enfin, l'étude traite des entreprises en démarrage dans les industries du savoir. Le financement par emprunt offert par les institutions financières a été utilisé moins souvent par les entreprises en démarrage dans les industries du savoir, particulièrement celles appartenant à des immigrants. Le financement personnel était la source de financement la plus courante pour les entreprises dans les industries du savoir. En outre, 6 % des entreprises en démarrage dans les industries du savoir se sont tournées vers des investisseurs providentiels ou des fournisseurs de capital de risque (environ le même taux pour les entreprises en démarrage appartenant à des immigrants que pour les entreprises en démarrage appartenant à des personnes nées au Canada), alors que ce taux était de 3 % parmi les entreprises en démarrage n'étant pas dans cette industrie.

1 Introduction

Le présent document est centré sur divers aspects de l'accès au financement de croissance et de démarrage des petites et moyennes entreprises (PME). Le principal objectif de l'analyse est de déterminer si le financement chez les immigrants comporte des aspects particuliers, s'il y a des différences dans la façon dont les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada financent leurs entreprises et s'il existe des indications que les entreprises appartenant à des immigrants pourraient avoir plus de difficultés à obtenir du capital financier que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. Une partie de l'analyse porte sur le financement de démarrage et sur les différences entre les sources de financement de démarrage auxquels ont recours les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada.

De nombreuses études définissent l'accès au capital financier comme étant l'un des principaux déterminants de la création et de la croissance d'entreprises (Evans et Jovanovic, 1989; Blanchflower et Oswald, 1998; Fairlie et Krashinsky, 2008). Une préoccupation souvent exprimée est que, en tant que nouveaux arrivants, les immigrants des pays occidentaux ont un accès limité au capital financier dans les pays hôtes, ce qui nuit à leurs efforts pour réussir en tant qu'entrepreneurs et limite leur contribution à la croissance économique dans ces pays. L'accès au capital financier dans un nouveau pays est sans doute un problème multidimensionnel qui peut découler des conditions socioéconomiques dans le pays hôte, des différences dans le capital humain des immigrants et leurs antécédents culturels, des renseignements limités fournis aux nouveaux immigrants à propos des institutions financières accessibles, et plus encore. Des données récentes indiquent aussi fortement que le type de financement utilisé par les entrepreneurs et les problèmes entourant l'obtention de capital financier peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre (Tseng, 1997; Pearce, 2005; Bates, 1997; Smallbone et coll., 2003; Kushnirovich et Heilbrunn, 2008). Les établissements prêteurs canadiens et, notamment, la composition de la population immigrante au Canada sont bien différents de ce que l'on observe aux États-Unis et en Europe. Reste à déterminer si les conclusions tirées à l'aide des données américaines et européennes s'appliquent au Canada, puisqu'il semble n'exister aucune recherche sur ce sujet qui utilise des données canadiennes.

La présente étude porte sur plusieurs aspects connexes de l'accès au capital financier parmi les entreprises appartenant à des immigrants au Canada. Premièrement, on observe si la tendance à demander un type de financement diffère entre les propriétaires de PME immigrants et les propriétaires de PME nés au Canada. Des données probantes tirées de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014 indiquent que 39 % des propriétaires de PME immigrants et 46 % des propriétaires de PME nés au Canada ont soumis des demandes de financement en 2011 ou en 2014. Au vu des différences dans les caractéristiques observées chez les propriétaires et les entreprises, les immigrants qui sont arrivés au Canada il y a au moins 20 ans avant l'année de l'enquête (contrairement aux immigrants arrivés plus récemment) sont moins susceptibles de demander tout type de financement que les propriétaires nés au Canada.

Deuxièmement, l'étude vise à examiner si le type de financement demandé par les entrepreneurs immigrants diffère considérablement de celui demandé par les propriétaires nés au Canada. De façon générale, les entrepreneurs immigrants et ceux nés au Canada ont utilisé des sources de financement semblables pour leur entreprise. Les entrepreneurs immigrants et les entrepreneurs nés au Canada sont plus susceptibles de soumettre une demande de financement par emprunt que tout autre type de financement. Cependant, les propriétaires de PME immigrants (22 %) étaient moins susceptibles de se tourner vers des institutions financières officielles pour le financement par emprunt (p. ex. les prêts à terme, les marges de crédit d'entreprise et les cartes de crédit d'entreprise) que leurs homologues nés au Canada (28 %). Très peu de propriétaires,

qu'ils soient immigrants ou nés au Canada, ont soumis des demandes de prêt auprès du gouvernement.

Dans l'étude, on cherche ensuite à établir si les entreprises appartenant à des immigrants ont des moyens financiers plus limités que les entreprises dont les propriétaires sont nés au Canada. On y examine les taux d'approbation des demandes de financement soumises par des propriétaires de PME immigrants et des propriétaires de PME nés au Canada. À la lumière des réponses à l'enquête, l'étude ne permet de distinguer que peu d'éléments probants indiquant que les propriétaires d'entreprises immigrants au Canada éprouvent plus de difficultés que leurs homologues nés au Canada à faire approuver entièrement leur demande de capital financier. Dans l'ensemble, les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada présentent des taux d'approbation très élevés.

Enfin, l'étude porte également sur le financement de démarrage. Cependant, la nature rétroactive des données présente d'importantes limites. Parmi les entreprises en démarrage « ayant réussi » (c.-à-d. celles qui étaient toujours en activité pendant les années visées par l'enquête), le financement personnel est de loin la plus importante source de financement de démarrage, tant pour les entrepreneurs immigrants que pour les entrepreneurs nés au Canada. Cependant, en ce qui concerne le financement continu, les entrepreneurs immigrants sont moins susceptibles de se tourner vers des institutions financières officielles pour obtenir du financement de démarrage.

Les résultats indiquent que, bien que les entrepreneurs immigrants soient un peu moins susceptibles de demander du financement auprès d'institutions financières officielles que les entrepreneurs nés au Canada, il est peu probable que l'accès au capital financier soit un problème plus important pour les propriétaires de PME immigrants que pour leurs homologues nés au Canada.

2 Contexte

Il existe beaucoup de documentation aux États-Unis et en Europe sur le financement des entreprises appartenant à des immigrants et sur l'accès au capital financier par les immigrants propriétaires d'entreprises. Bon nombre d'études ont révélé que l'accès au capital financier est l'un des déterminants les plus importants de la création et de la croissance d'entreprises, et ce, sans égard aux antécédents du propriétaire (p. ex. Evans et Jovanovic, 1989; Evans et Leighton, 1989; Meyer, 1990; Blanchflower et Oswald, 1998; Fairlie et Krashinsky, 2008). Dans le cadre de son examen exhaustif de l'entrepreneuriat chez les immigrants de 2010, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a fait valoir que « les contraintes de crédit constituent l'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises appartenant à des migrants échouent » [traduction] (OCDE/Bobeva, 2010, p. 305). Cependant, le rapport souligne également qu'il y a lieu de se demander si cette difficulté à obtenir du crédit auprès d'institutions financières découle de problèmes touchant la solvabilité des entreprises appartenant à des immigrants (p. ex. le taux d'échec plus élevé chez les entreprises de propriétaires immigrants dans de nombreux pays ou l'absence de dossier de crédit dans le pays hôte) ou d'autres raisons possibles (p. ex. des problèmes de langue ou de faibles connaissances dans le domaine financier, l'absence de relation personnelle entre l'immigrant et les institutions financières locales, les connaissances ou les compétences insuffisantes des institutions financières les empêchant de bien comprendre la solvabilité de certains immigrants, ou le manque de volonté de la part des banques de recourir à d'autres ressources et de prendre le temps de bien évaluer une demande soumise par un immigrant). L'OCDE (OCDE/Bobeva, 2010, p. 305) révèle que « l'amélioration [...] de l'accès au crédit constituerait un outil clé pour accroître le taux de réussite des entreprises de propriétaires migrants » [traduction].

Les récents éléments probants sont pour la plupart compatibles avec les conclusions de l'OCDE. Bates et Robb (2013) ont fait valoir que, aux États-Unis, les entreprises de propriétaires membres d'une minorité visible (semblables, mais pas identiques, aux entreprises de propriétaires immigrants) se voient imposer des coûts plus élevés lorsqu'ils contractent un emprunt, reçoivent des prêts inférieurs et voient leurs demandes de prêt refusées plus souvent que les entreprises dont le propriétaire est blanc. Le titre de ce document distingue bien l'argument principal : « Greater Access to Capital is Needed to Unleash the Economic Development Potential of Minority Owned Businesses » (« un accès accru au capital est requis pour libérer le potentiel de développement économique des entreprises appartenant à des propriétaires membres d'une minorité »). Une étude allemande (Bruder, Newberger et Räthke-Döppner, 2011, résumé) a révélé que « les entrepreneurs [...] qui ont des antécédents d'immigrants sont beaucoup plus susceptibles de se voir refuser du crédit ou d'obtenir des prêts inférieurs au montant demandé que les entrepreneurs natifs » [traduction]. Cependant, ils concluent ensuite que « les raisons sous-jacentes [...] reposent peut-être sur des différences dans les facteurs de risque et les relations financières plutôt que sur l'ethnicité » [traduction].

Certains chercheurs ont conclu que, comme les entrepreneurs immigrants ont plus de difficulté à obtenir des prêts auprès des banques, ils sont plus susceptibles que les entrepreneurs non immigrants de financer leur entreprise à l'aide de capital emprunté auprès de membres de leur famille ou d'amis (Tseng, 1997; Pearce, 2005; Bates, 1997; Smallbone et coll., 2003). Cependant, Kushnirovich et Heilbrunn (2008) ont conclu que ce n'était pas le cas en Israël. La famille et les amis jouaient un plus petit rôle dans le financement des entreprises de propriétaires immigrants que dans le cas des entreprises de propriétaires non immigrants. À l'instar d'autres recherches (p. ex. Fairlie, 2012, données sur les États-Unis), ils ont observé que les économies personnelles étaient beaucoup plus cruciales, tant pour les immigrants que pour les non-immigrants.

Bien que certaines recherches récentes reposant sur des données américaines et européennes aient été réalisées, on en sait beaucoup moins sur le financement des entreprises appartenant à des immigrants au Canada. Fairlie (2012) a utilisé une enquête sur les propriétaires d'entreprises de 2007 (Survey of Business Owners) pour examiner le financement des entreprises en démarrage aux États-Unis appartenant à des entrepreneurs immigrants et à des entrepreneurs nés aux États-Unis. Il a observé que les principales sources de financement des entreprises en démarrage appartenant à des immigrants étaient, en ordre d'importance, les économies personnelles ou familiales du propriétaire, les cartes de crédit personnelles ou commerciales et les prêts bancaires. Toutefois, de façon générale, il a conclu que les sources de financement d'entreprises en démarrage étaient très semblables pour les immigrants et les non-immigrants, même si les immigrants étaient un peu moins portés à recourir aux prêts bancaires que les non-immigrants. D'autres auteurs ont soutenu que les ressources financières ethniques sont essentielles à la mise sur pied d'une entreprise de propriétaire immigrant et qu'elles sont considérées comme une source plus concurrentielle pour les entrepreneurs immigrants (Toussain-Comeau, 2005).

Fairilie (2012) a conclu que le patrimoine personnel, notamment l'accession à la propriété, constituait un important facteur dans l'acquisition de prêts pour le démarrage d'entreprise. Il a constaté que les propriétaires de logements étaient environ 10 % plus susceptibles que les autres de démarrer une entreprise, après la prise en compte du revenu familial, de l'âge, de la scolarité, du chômage et de diverses autres variables contextuelles. Bien que des documents plus récents (Fairlie et Robb, 2008 et 2010; Kushnirovich et Heilbrunn, 2008) aient mené à la conclusion que les minorités disposaient de niveaux de capital inférieurs par rapport aux autres, Fairlie (2012) a démontré que les entreprises appartenant à des immigrants étaient mises sur pied à l'aide de niveaux de capital de démarrage supérieurs à ceux des entreprises appartenant à des non-immigrants. Il s'agit d'un constat inhabituel qui pourrait être lié aux différences au sein des populations étudiées dans le cadre de ces travaux.

Les analystes politiques s'intéresseront peut-être au rôle que jouent les gouvernements dans le financement direct de démarrage et d'expansion d'entreprises appartenant à des immigrants. Kushnirovich et Heilbrunn (2008) ont constaté que l'obtention d'un prêt auprès du gouvernement constituait un élément très important pour les quelques entreprises appartenant à des immigrants qui s'en sont prévalus. Ils ont également observé que les immigrants avaient peu de connaissances des sources de financement public qui sont à leur disposition.

3 Source des données et statistiques sommaires de l'échantillon

Les données utilisées dans la présente étude combinent les dossiers de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et de 2014. Les échantillons des deux enquêtes ont été sélectionnés à partir de la liste de toutes les entreprises actives figurant dans le Fichier du Registre des entreprises. Les non-employeurs, les entreprises comptant au moins 500 employés, les entreprises dont le revenu brut est inférieur à 30 000 $ et les industries pour lesquelles le financement a été jugé non pertinent ont été exclus[1]. Ont également été exclus les entreprises désignées comme des organismes à but non lucratif, les coentreprises et les organismes gouvernementaux[2].

La base de sondage définitive pour chaque enquête a été stratifiée en fonction de la taille des entreprises, de la région géographique et du type d'industrie. Les unités d'enquête ont été sélectionnées au hasard dans chaque strate (taille minimale d'échantillon de 10 unités dans chaque strate) et les tailles d'échantillon des strates ont été augmentées pour tenir compte des taux d'achèvement (40 % en 2011 et 52 % en 2014). Une non-réponse partielle dans les questionnaires retournés a été corrigée à l'aide de l'imputation par donneur selon la méthode du plus proche voisin. Des poids définitifs, calculés au niveau de la strate, ont été créés pour tenir compte de la non-réponse, puis ajoutés aux dossiers de l'enquête. La plupart des questions utilisées dans l'étude ont été libellées de manière identique dans les deux enquêtes. Quelques petites différences ont été relevées dans le texte.

Plus d'un cinquième (23 %) des entreprises dans les données combinées des enquêtes de 2011 et de 2014 avaient un propriétaire majoritaire ou un directeur général (principal décideur de l'entreprise) né à l'extérieur du Canada (tableau 1 en annexe). Ces entreprises seront appelées ci-après les « entreprises appartenant à des immigrants ». La plupart de ces propriétaires immigrants sont au Canada depuis de nombreuses années. Des recherches antérieures ont révélé que la probabilité que des immigrants soient propriétaires d'une entreprise augmente avec le nombre d'années passées au Canada (Green et coll., 2016). En fait, environ 50 % de tous les propriétaires immigrants de l'échantillon étaient au Canada depuis au moins 30 ans, et 7 % depuis moins de 10 ans. Les propriétaires immigrants (y compris les directeurs généraux) avaient également tendance à avoir un niveau de scolarité élevé. La proportion de propriétaires immigrants titulaires d'un diplôme universitaire était grandement plus élevée que celle des propriétaires nés au Canada : plus de 51 % des propriétaires immigrants (et directeurs généraux) avaient un diplôme universitaire, alors que c'était le cas pour environ 33 % des propriétaires nés

1. Voici les industries qui sont exclues : les services publics, la finance et les assurances, la gestion de sociétés et d'entreprises, les services d'enseignement, l'administration publique, la location et la location à bail de matériel automobile, la location et la location à bail de machines et matériel, les centres de soins ambulatoires, les laboratoires médicaux et d'analyses diagnostiques, les autres services de soins ambulatoires, les hôpitaux généraux et les hôpitaux de soins chirurgicaux, les hôpitaux psychiatriques et les hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes, les hôpitaux spécialisés (sauf les hôpitaux psychiatriques et les hôpitaux pour alcooliques et toxicomanes), les services communautaires d'alimentation et d'hébergement, les services d'urgence et autres secours.
2. Dans l'enquête de 2011, les entreprises dont le revenu brut s'élevait à plus de 50 millions de dollars ainsi que les coopératives ont également été exclues.

au Canada. Environ 21 % des propriétaires immigrants étaient titulaires d'une maîtrise ou d'un diplôme d'études supérieures; chez les propriétaires nés au Canada, ce taux était de 12 %. Il y avait peu de différence dans la répartition globale selon l'âge entre les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada : presque deux tiers (64 %) de tous les propriétaires étaient âgés de 45 à 64 ans.

Évidemment, la plupart des entreprises ayant pris part à l'enquête étaient très petites. Près du cinquième des entreprises visées par l'enquête n'avaient qu'un seul employé, et plus de la moitié (53 %) en comptait moins de cinq (tableau 2 en annexe). Environ 4 % seulement des entreprises comptaient plus de 50 employés. La taille moyenne des entreprises était d'environ 11 employés. Les entreprises où le propriétaire majoritaire ou le directeur général (principal décideur) est un immigrant avaient tendance à être des entreprises plus petites que dans celles dont le propriétaire est né au Canada, ce qui rejoint les constatations antérieures (Green et coll., 2016). En 2014, la taille moyenne des entreprises était de 9,9 employés pour les entreprises appartenant à des immigrants et de 11,8 employés pour les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. Environ le tiers des employés dans l'ensemble des entreprises travaillaient à temps partiel, alors que les deux tiers travaillaient à temps plein.

Dans près des trois quarts (72 %) des cas, les propriétaires actuels sont partis de zéro. Cette tendance variait peu entre les entreprises appartenant à des immigrants et celles appartenant à des personnes nées au Canada (tableau 2 en annexe). Évidemment, les entreprises appartenant à des immigrants étaient sensiblement plus jeunes : 38 % ont été mises sur pied au cours des 10 années précédentes, alors que 30 % des entreprises dont le propriétaire était né au Canada ont été mises sur pied au cours de cette même période. Pourtant, une grande part des entreprises de l'échantillon étaient en place depuis de nombreuses années : 45 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 33 % des entreprises appartenant à des immigrants ont été mises sur pied plus de 20 ans auparavant.

4 Demande de financement

D'une année à l'autre, les PME peuvent demander du financement supplémentaire pour de nombreuses raisons, comme l'acquisition de terrains ou de bâtiments, de véhicules, d'équipement informatique et d'autres types de machines. Elles peuvent également obtenir du financement, qui servira de fonds de roulement, pour investir en recherche-développement (R-D) ou pour financer l'expansion dans un nouveau marché. Selon la théorie du financement hiérarchique proposée par Myers et Majluf (1984), les propriétaires d'entreprises choisissent d'utiliser des fonds internes ou personnels d'abord, ensuite l'emprunt, et enfin, le financement externe par capitaux propres. Comme les prêteurs et les investisseurs ont moins de renseignements à propos de l'entreprise que le propriétaire, ils demandent un rendement plus élevé, ce qui augmente le coût du capital pour le propriétaire d'entreprise. Les capitaux propres externes coûtent plus cher qu'un emprunt. Le rendement des capitaux propres exige une prime relative au rendement de l'emprunt parce que les emprunteurs ont un droit prioritaire sur les actifs de l'entreprise en cas d'insolvabilité. Toute réflexion faite, il serait plus dommageable que les propriétaires d'entreprises immigrants dépendent davantage des capitaux propres externes ou des prêts garantis par le gouvernement et moins du crédit offert par les institutions financières. Cette partie de l'étude porte sur deux questions liées au financement. La première question consiste à déterminer si les PME appartenant à des immigrants se tournent vers des types de financement différents de ceux des entreprises dont le propriétaire est né au Canada. La deuxième question vise à examiner si les propriétaires de PME immigrants sont moins susceptibles de soumettre des types particuliers de demandes de financement (p. ex. des demandes de financement par emprunt, des demandes de financement par capitaux propres) que les propriétaires de PME nés au Canada.

Environ 39 % des PME appartenant à des immigrants dans l'échantillon ont demandé du financement supplémentaire, alors que 46 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada en ont fait autant. Le financement par emprunt auprès d'une institution officielle sous forme d'hypothèque non résidentielle, de prêt à terme, de marge de crédit d'entreprise ou de carte de crédit d'entreprise constituait le type de financement le plus fréquemment demandé, tant par les propriétaires immigrants que par ceux nés au Canada. Cependant, la proportion d'entreprises appartenant à des immigrants qui ont fait une demande de financement par emprunt était plus faible : 28 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 22 % des entreprises appartenant à des immigrants ont sollicité de telles formes de financement (tableau 1). Ces résultats rejoignent ceux des recherches antérieures indiquant que les propriétaires immigrants se tournent généralement moins souvent vers les institutions financières officielles pour le financement par emprunt que les propriétaires nés au Canada. De plus, les entreprises appartenant à des immigrants ont moins souvent eu recours aux établissements prêteurs du gouvernement (3 %) que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada (5 %) (tableau 1)[3]. Tant les entreprises dont le propriétaire est né au Canada que celles dont le propriétaire est immigrant étaient portées à demander du crédit commercial[4] dans environ un cinquième des cas. À l'instar des recherches antérieures, les enquêtes indiquent que le financement par capitaux propres était rarement demandé par les PME, qu'elles appartiennent à des immigrants ou à des personnes nées au Canada (tableau 1).

Certaines différences entre les entreprises appartenant à des immigrants et les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada peuvent être liées à des différences dans la taille, l'industrie, l'âge de l'entreprise et l'expérience des propriétaires en affaires ou leur niveau de scolarité. Un modèle probit est utilisé pour tenir compte des différences dans ces variables et dans d'autres variables :

$$\Pr(Y = 1 \mid IMM_m, \mathrm{X}, \mathrm{M}, T) = \Phi(\lambda + \sum_{m=1}^{2} \beta_m IMM_m + \gamma_X \mathrm{X} + \gamma_M \mathrm{M} + \gamma_T \cdot T).$$

Cette équation décrit quatre modèles probit estimés. Dans le premier modèle, la variable dépendante est « 1 » si l'entreprise a demandé une forme ou l'autre de financement et « 0 » si l'entreprise n'en a pas demandé. Dans le deuxième modèle, la variable dépendante est « 1 » si l'entreprise a demandé un prêt à terme, une marge de crédit d'entreprise, une carte de crédit d'entreprise ou une augmentation de sa limite de crédit, et « 0 » si l'entreprise n'en a pas demandé. Une valeur de « 1 » est traitée comme un financement par emprunt auprès d'une institution financière officielle. Les mêmes spécifications de modèle sont utilisées pour deux autres variables dépendantes : a) un indicateur de demande de crédit-bail ou de crédit commercial par l'entreprise; b) un indicateur de demande de financement par l'entreprise auprès du gouvernement ou d'un établissement prêteur du gouvernement[5].

Les variables explicatives comprennent un ensemble de variables liées au propriétaire (X) qui peuvent influer sur la propension d'un propriétaire à demander du financement, y compris l'âge du propriétaire, ses années d'expérience en affaires et son niveau de scolarité. Elles comprennent également des variables au niveau de l'entreprise (M) qui peuvent influer sur la

3. Les questions portant sur les demandes de financement public étaient libellées différemment en 2014 et en 2011. Dans l'enquête de 2011, le message qui précise la question mentionne les prêts directs et les garanties de prêt, entre autres types de financement du gouvernement. La question correspondante dans l'enquête de 2014 ne mentionne pas ces types de financement offerts par le gouvernement.
4. On pense, entre autres, à l'achat de produits ou de services auprès de fournisseurs au moyen d'un compte et le paiement du fournisseur à une date ultérieure.
5. Les modèles probit ou logit multinomiaux ne peuvent pas être utilisés parce que les résultats ne sont pas mutuellement exclusifs.

propension des propriétaires à demander du financement, y compris la taille de l'entreprise, la région géographique, l'industrie et l'âge de l'entreprise[6]. L'année d'enquête (2011 ou 2014) est également incluse et sert de variable nominale pour la période (T). La principale variable d'intérêt est une variable à trois niveaux qui décrit le statut d'immigrant (IMM_m) : né au Canada; immigrant au Canada depuis moins de 20 ans; immigrant au Canada depuis au moins 20 ans. La catégorie de référence est « né au Canada », de sorte que les résultats de la régression indiquent la mesure dans laquelle la probabilité que les propriétaires demandent du financement supplémentaire est différente entre les entreprises appartenant aux immigrants et celles appartenant à des personnes nées au Canada, après avoir tenu compte des différences dans les autres variables explicatives. L'analyse est centrée sur l'effet de la variable « immigrant ». Les effets marginaux moyens de chaque variable sont fournis dans le tableau 2.

Après avoir tenu compte des caractéristiques du propriétaire et de l'entreprise, les immigrants au Canada depuis au moins 20 ans étaient environ 6 points de pourcentage moins susceptibles de demander une forme ou une autre de financement que les propriétaires nés au Canada; dans l'ensemble, environ 44 % des PME ont soumis des demandes de financement supplémentaire. La différence entre les entreprises appartenant à des immigrants récents (au Canada depuis moins de 20 ans) et les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada était inférieure à 3 points de pourcentage et non significative sur le plan statistique.

Les résultats présentés dans le tableau 2 indiquent que la structure du financement est différente d'une province à l'autre. Selon les caractéristiques observées chez les propriétaires et les entreprises, les entreprises du Québec étaient plus susceptibles que les entreprises de l'Ontario (et celles de la plupart des autres provinces) de demander un financement par emprunt et moins portées à recourir au crédit-bail ou au crédit commercial. Les entreprises du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique étaient moins susceptibles que les entreprises des autres provinces de demander un financement public. Cependant, les entreprises du Manitoba et de la Saskatchewan étaient plus portées à recourir au financement par emprunt que les entreprises de l'Ontario et de la plupart des autres provinces.

Plus les entreprises étaient grandes, plus elles étaient susceptibles de demander toutes sortes de financement, particulièrement du financement par emprunt. Un important écart a également été observé entre les industries, en ce qui a trait au financement en général et au type de financement demandé. Une plus grande part des entreprises du secteur primaire ont demandé du financement au cours des années de l'enquête et ont soumis une demande pour presque tous les types de financement à une fréquence plus élevée. Ces industries ont fait face à une économie en expansion au cours des périodes d'enquête. La construction, la fabrication et le commerce de gros présentaient également des taux de demandes de financement supérieures à ceux des autres industries.

Les résultats de la régression corroborent les observations précédentes sur le recours à divers types de financement. Les propriétaires immigrants étaient moins susceptibles de demander du financement auprès d'une source ou d'une autre, mais, pour la plupart des types de financement, les différences entre les entreprises appartenant à des immigrants et celles appartenant à des personnes nées au Canada n'étaient significatives sur le plan statistique que pour les entreprises appartenant à des immigrants qui étaient au Canada depuis au moins 20 ans. Le seul type de

6. Les variables explicatives comprennent l'âge du propriétaire en tant que variable continue, le niveau de scolarité du propriétaire (sans diplôme d'études secondaires, diplôme d'études secondaires, études postsecondaires partielles, baccalauréat, diplôme d'études supérieures), le nombre d'années d'expérience du propriétaire en affaires en tant que variable continue, la taille de l'entreprise (moins de 5 employés, de 5 à 9 employés, de 10 à 14 employés, de 15 à 19 employés, de 20 à 49 employés, de 50 à 99 employés et de 100 à 500 employés), le type d'industrie (industries primaires, construction, fabrication, alimentation et logement, services professionnels, commerce de gros, commerce au détail, transport, autres services et autres industries), l'âge de l'entreprise (de 0 à 4 ans, de 5 à 9 ans, de 10 à19 ans, de 20 à 29 ans et 30 ans et plus) et l'emplacement régional de l'entreprise.

financement où la différence entre les propriétaires immigrants plus récents et les propriétaires nés au Canada s'est avérée également significative était le financement public (-0,0155).

5 Taux d'approbation

Une préoccupation importante souvent exprimée dans la littérature sur l'entrepreneuriat chez les immigrants est que les entreprises de propriétaires immigrants sont désavantagées lorsque vient le temps de faire approuver leurs demandes de financement. Comme il a été souligné dans l'introduction, les entreprises appartenant à des immigrants peuvent éprouver plus de difficultés à accéder au crédit offert par les institutions financières que les entreprises de propriétaires nés au Canada en raison de problèmes de solvabilité réels ou perçus, de l'absence de dossier de crédit, de problèmes de langue, de faibles connaissances dans le domaine financier, de l'absence de relation personnelle entre l'immigrant et les institutions financières locales et du manque de volonté de la part des banques de recourir à d'autres ressources et de prendre le temps de bien évaluer une demande soumise par un immigrant. La présente section porte sur les différences dans les taux d'approbation entre les entreprises appartenant à des immigrants et les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada pour divers types de financement.

Le tableau 3 indique que les entreprises appartenant à des immigrants ont reçu une réponse positive à leur demande dans une mesure légèrement moindre que les entreprises de propriétaires nés au Canada. Quant aux demandes de financement par emprunt, le montant total approuvé a été accordé à 82 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et à 77 % des entreprises appartenant à des immigrants. Les demandes de crédit-bail ont été entièrement approuvées pour 97 % des demandes soumises par des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et pour 92 % des entreprises appartenant à des immigrants, alors que les demandes de crédit commercial ont été entièrement approuvées pour 97 % des entreprises appartenant à des immigrants et 99 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. Les demandes de financement public sont très peu nombreuses, et le taux d'approbation présente une tendance similaire : les demandes ont été entièrement approuvées pour 84 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et pour 77 % des entreprises appartenant à des immigrants.

Les différences dans les taux d'approbation semblent relativement minces et pourraient être liées aux différences dans les caractéristiques des propriétaires ou des entreprises. Un modèle probit est utilisé pour ajuster les résultats au vu de ces différences. Il est identique à celui présenté dans l'équation mentionnée précédemment, sauf que dans ce cas, la variable dépendante est « 1 » si la demande de financement par emprunt a été entièrement approuvée et « 0 » dans les autres cas. Lorsque des contrôles sont appliqués à un grand ensemble de caractéristiques observées chez les propriétaires et les entreprises, la probabilité qu'une demande de financement par emprunt soit entièrement approuvée n'était pas significativement différente pour les entreprises appartenant à des immigrants récents (au Canada depuis moins de 20 ans) que pour les immigrants qui étaient au Canada depuis au moins 20 ans et les personnes nées au Canada (tableau 4)[7]. Une tendance à peu près semblable a été observée concernant les demandes de financement par crédit-bail et par crédit commercial. Les résultats de la régression indiquent que, selon les caractéristiques de l'entreprise et du propriétaire quant à leurs antécédents, les entreprises appartenant à des immigrants plus récents étaient moins susceptibles de voir leur demande de crédit-bail et de crédit commercial (combiné) entièrement approuvée que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. Bien que la différence soit relativement mince (-0,04), elle est significative sur le plan statistique. Pour les autres immigrants, l'effet n'était pas significatif sur le plan statistique.

7. Le taux moyen global d'approbation du financement par emprunt pour les PME est d'environ 80 %.

Dans le même ordre d'idées, les effets estimés d'un propriétaire immigrant dans le modèle pour le financement public n'étaient pas significatifs sur le plan statistique (tableau 4). Étant donné le mandat des organismes gouvernementaux, comme la Banque de développement du Canada, qui consiste à offrir des services complémentaires à ceux offerts dans les autres institutions financières, comblant particulièrement les écarts sur le marché des prêts, on ne se serait pas attendu à observer des différences entre les immigrants et les non-immigrants ici. Or, la seule différence significative sur le plan statistique, bien que petite, a été observée dans les demandes de crédit-bail et de crédit commercial. Mais même pour ce type de financement, qui ne représente qu'une petite part de toutes les demandes de financement, le taux d'approbation pour les propriétaires immigrants était supérieur à 90 %.

Bien que les résultats mentionnés ci-dessus indiquent que les demandes de financement faites par les entreprises appartenant à des immigrants sont presque aussi susceptibles d'être entièrement approuvées que les demandes soumises par les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada, ils n'offrent pas nécessairement une image complète. On pourrait se demander si l'analyse ci-dessus peut être influencée par un problème de sélection. Par exemple, les entreprises dont le rendement est faible peuvent se méfier des banques et se tourner d'abord vers d'autres sources de financement. Si les entreprises appartenant à des immigrants ont généralement un rendement inférieur à celui des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada, les propriétaires immigrants peuvent se tourner moins souvent vers des institutions financières officielles pour obtenir du financement. Cependant, les données de l'enquête sur la croissance annuelle moyenne des ventes et des revenus totaux au cours des trois années précédentes indiquent que les entreprises appartenant à des immigrants et celles appartenant à des personnes nées au Canada présentent très peu de différences sur le plan du rendement : 13 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 16 % des entreprises appartenant à des immigrants ont déclaré une croissance annuelle moyenne négative; 20 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 21 % des entreprises appartenant à des immigrants n'ont déclaré aucune croissance; 47 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 46 % des entreprises appartenant à des immigrants ont déclaré une croissance de 1 % à 10 %; 11 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 9 % des entreprises appartenant à des immigrants ont déclaré une croissance de 11 % à 20 %; 9 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada et 8 % des entreprises appartenant à des immigrants ont déclaré une croissance annuelle de plus de 20 %. Or, le rendement financier d'une entreprise ne semble pas être la principale explication de la différence entre les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada qui demandent du financement supplémentaire.

Enfin, l'analyse indique que les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada ont tendance à obtenir des montants légèrement plus élevés que les entreprises appartenant à des immigrants, probablement parce qu'elles sont plus grandes, en moyenne (tableau 3). Par exemple, le montant moyen du financement par emprunt reçu était de 174 700 $ pour les entreprises appartenant à des immigrants et de 182 500 $ pour les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada. La tendance est la même pour le financement par crédit-bail (79 900 $ pour les entreprises appartenant à des immigrants et 86 700 $ pour les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada), le financement par crédit commercial (87 900 $ pour les entreprises appartenant à des immigrants et 93 200 $ pour les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada) et le financement par capitaux propres (399 400 $ pour les entreprises appartenant à des immigrants et 444 100 $ pour les entreprises appartenant à des propriétaires nés au Canada). L'importance du montant de financement par capitaux propres demandé par les propriétaires nés au Canada suggère que ce sont les plus grandes entreprises qui demandaient un tel financement. L'exception était le financement public. Bien que les entreprises appartenant à des immigrants fussent moins susceptibles que celles appartenant à des personnes nées au Canada de demander du financement auprès du gouvernement, le

montant reçu à la suite de telles demandes représentait plus du double du montant reçu par les autres entreprises : 162 700 $ pour les entreprises appartenant à des immigrants et 80 500 $ pour les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada.

6 L'accès au capital financier est-il plus restreint pour les entreprises appartenant à des immigrants au Canada?

Bien que les résultats présentés à la section 5 indiquent que les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada voyaient une part tout aussi élevée de leurs demandes de financement entièrement approuvées, il demeure possible que les propriétaires immigrants soient aux prises avec un accès plus restreint au capital financier que les propriétaires nés au Canada présentant des caractéristiques semblables. Par exemple, les propriétaires immigrants peuvent être plus hésitants que leurs homologues nés au Canada à demander du financement s'ils croient qu'ils ont moins de chances d'en obtenir. Ceux qui soumettent une demande peuvent être particulièrement très qualifiés, voire plus qualifiés que les propriétaires nés au Canada. Par conséquent, l'accès global au capital financier est moins élevé pour les entreprises appartenant à des immigrants, même si les taux d'approbation sont semblables parce qu'une plus petite part de ces entreprises soumettent des demandes. L'étude vise à obtenir d'autres renseignements sur cette question par l'examen de deux questions pertinentes de l'enquête.

Dans l'enquête de 2011 (Statistique Canada, s.d.*a*, question C.4), on a demandé aux propriétaires d'entreprises pourquoi le fournisseur de crédit potentiel avait refusé leurs demandes. La principale différence entre les entreprises appartenant à des immigrants et les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada était la part de refus justifiés par les mentions « Garanties insuffisantes » et « Projet jugé trop risqué ». Selon les réponses fournies par les propriétaires d'entreprises, ces raisons ont été fournies plus souvent pour les demandes soumises par des entreprises appartenant à des immigrants : 43 % des demandes soumises par des entreprises appartenant à des immigrants et 24 % des demandes soumises par des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada ont été refusées pour cause de « garanties insuffisantes »; 39 % des demandes soumises par des entreprises appartenant à des immigrants et 28 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada étaient jugées « trop risquées ». De pair avec la mention « Ventes ou flux de trésorerie insuffisants », il s'agissait des raisons principales données pour expliquer le refus d'une demande. Curieusement, la mention « Dossier de crédit absent ou médiocre » a été invoquée moins souvent pour les propriétaires immigrants (17 %) que pour les propriétaires nés au Canada (22 %).

Les données qui sont sans doute les plus utiles concernant cette question découlent des réponses à la question « Quels éléments, parmi les suivants, constituent des obstacles à la croissance de votre entreprise? » (Statistique Canada, s.d.*b*, question I3). Neuf obstacles possibles ont été énumérés dans l'enquête de 2014, et sept ont été énumérés dans l'enquête de 2011 (Statistique Canada s.d.*a*, questions H.4 et H.5). Les sept obstacles communs aux deux enquêtes ont été présentés de manière identique (tableau 5). Dans les deux enquêtes, le propriétaire pouvait cocher tous ceux qui s'appliquaient. Les réponses aux deux enquêtes ont été présentées de la manière la plus comparable possible[8].

8. Dans l'enquête de 2011 (Statistique Canada s.d.*a*, questions H.4 et H.5), le répondant a simplement indiqué si le facteur était un obstacle ou non (« oui » ou « non »). Cependant, dans l'enquête de 2014 (Statistique Canada s.d.*b*, question I3), on a demandé aux répondants s'il s'agissait d'un obstacle mineur, moyen ou majeur ou s'il ne s'agissait pas du tout d'un obstacle. Pour rendre les enquêtes plus comparables, les « obstacles moyens ou majeurs » de l'enquête de 2014 ont été considérés comme des « obstacles » dans l'enquête de 2011. Si la réponse était « pas un obstacle » ou « obstacle mineur », la réponse était considérée comme « pas un obstacle ».

Dans les deux enquêtes, les obstacles les plus souvent mentionnés étaient « l'augmentation du coût des intrants », « l'intensification de la concurrence » et « les fluctuations de la demande des consommateurs ». C'était le cas pour les entreprises appartenant à des immigrants et pour celles appartenant à des personnes nées au Canada. Entre le tiers et les deux tiers de toutes les entreprises ont indiqué ces facteurs comme étant des obstacles. Dans les deux enquêtes, l'obstacle le moins important était « l'obtention de financement ». C'était le cas tant pour les entreprises appartenant à des personnes nées au Canada que pour celles appartenant à des immigrants, bien que le pourcentage d'entreprises ayant indiqué que l'obtention de financement était un obstacle à la croissance était légèrement plus élevé pour les entreprises appartenant à des immigrants. Un peu moins de 17 % des propriétaires nés au Canada ont indiqué que ce facteur était un obstacle dans les enquêtes de 2011 et de 2014, alors que 18 % des propriétaires immigrants l'ont indiqué comme facteur dans l'enquête de 2011 et 20 % dans l'enquête de 2014.

Deux modèles probit ayant des variables dépendantes définies différemment ont été évalués pour examiner la possibilité que certaines des différences dans « l'obtention de financement » entre les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada puissent être amplifiées par des différences dans les caractéristiques des propriétaires et des entreprises. Dans le premier modèle, la variable dépendante était égale à « 1 » si le propriétaire avait indiqué que « l'obtention de financement » constituait un problème important pour la croissance de l'entreprise dans l'enquête de 2011, ou s'il s'agissait d'un obstacle mineur, moyen ou majeur à la croissance dans l'enquête de 2014. Dans le deuxième modèle, la définition était un peu plus rigoureuse pour 2014. La variable dépendante était égale à « 1 » seulement si les propriétaires avaient indiqué que l'obtention de financement était un obstacle moyen ou majeur. Les résultats des deux modèles montrent peu de différence dans la façon dont les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada perçoivent l'obtention de financement comme un obstacle à la croissance de leur entreprise (tableau 6). Seule la différence entre les immigrants au Canada depuis au moins 20 ans et les propriétaires nés au Canada dans le premier modèle est significative sur le plan statistique : les entrepreneurs immigrants étaient de 4 points de pourcentage plus susceptibles que les propriétaires nés au Canada d'indiquer « l'obtention de financement » comme constituant un problème. Dans le deuxième modèle, ni les immigrants au Canada depuis au moins 20 ans ni les immigrants plus récents ne semblaient percevoir l'accès au financement comme un plus grand obstacle à la croissance de leur entreprise que les propriétaires nés au Canada.

Dans l'ensemble, ces résultats indiquent que l'accès au financement ne semble pas constituer un obstacle important à la croissance des entreprises appartenant à des immigrants au Canada. Non seulement « l'obtention de financement » est la réponse la moins souvent choisie parmi les sept obstacles possibles à la croissance, mais aussi, il y a peu de différence entre les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada quant à la probabilité de nommer l'accès au financement comme un obstacle. De nombreux autres obstacles à la croissance des entreprises semblent être considérés comme étant plus importants par les propriétaires de PME, qu'ils soient immigrants ou nés au Canada.

7 Financement d'entreprises en démarrage

Dans toutes les économies, on essaie de favoriser les nouvelles entreprises en démarrage, et le financement de celles-ci est considéré comme l'un des nombreux défis auxquels doivent faire face les entrepreneurs. Les immigrants, particulièrement les immigrants récents, peuvent rencontrer d'autres obstacles à l'obtention de financement auprès d'institutions financières officielles (dossier de crédit, aucune relation avec les banques, risque d'échec perçu, langue, préférence personnelle de la part de l'immigrant pour d'autres formes de financement de démarrage). Pour ces raisons, le modèle de financement des entreprises en démarrage peut être différent entre les entrepreneurs immigrants (particulièrement les immigrants récents) et les entrepreneurs nés au Canada.

Les conclusions présentées dans la présente section s'accompagnent d'une importante mise en garde : étant donné la nature rétrospective des données, l'information sur le financement de démarrage n'est accessible que pour les entreprises qui ont survécu jusqu'à l'année de l'enquête. Dans la mesure où le type de financement utilisé a un effet sur la survie de l'entreprise, il est possible que le nombre estimé d'entreprises ayant recours à chacun des types de financement au démarrage soit biaisé[9]. Étant donné la nature transversale des données, cette question est difficile à examiner. Il faut donc interpréter les résultats présentés dans le tableau 7 comme constituant une description des entreprises en démarrage « qui ont réussi », ou des entreprises en démarrage qui ont survécu jusqu'à l'année de l'enquête. L'analyse est centrée sur le financement de démarrage de PME qui existaient en 2011 ou en 2014 et qui ont été mises sur pied par le propriétaire actuel[10]. Environ les trois quarts des entreprises dans les deux enquêtes ont été lancées par les propriétaires actuels. Les entreprises en démarrage qui ont échoué avant la date de l'enquête (2011 ou 2014) ne sont pas incluses dans l'échantillon.

La source de financement la plus couramment utilisée par les petites entreprises en démarrage figurant dans l'échantillon est le financement personnel, qui comprend les prêts personnels, les marges de crédit et les économies personnelles, peu importe que l'entrepreneur soit un immigrant ou une personne née au Canada. Cette observation rejoint la recherche antérieure réalisée aux États-Unis (Fairlie, 2012). Plus des quatre cinquièmes des entrepreneurs de l'échantillon se sont tournés vers cette source de financement de démarrage (tableau 7). L'autre source de financement importante est le crédit offert par les institutions financières. Les entrepreneurs nés au Canada se sont tournés vers cette source plus souvent (45 %) que les entrepreneurs immigrants (37 %). Cette observation rejoint également la recherche antérieure réalisée aux États-Unis (Fairlie, 2012)[11].

D'autres sources de capital de financement pour les entreprises en démarrage ont été utilisées moins fréquemment, et les taux d'utilisation varient très peu entre les entrepreneurs immigrants et ceux nés au Canada. Dans l'ordre de fréquence d'utilisation, ces autres sources sont le crédit commercial offert par les fournisseurs (p. ex. payer le fournisseur pour les produits à une date ultérieure), les prêts ou les capitaux propres offerts par des amis ou des parents (utilisés un peu plus souvent par les immigrants), les bénéfices non répartis issus d'entreprises antérieures et le crédit-bail (tableau 7). Les entrepreneurs immigrants et les entrepreneurs nés au Canada n'ont pas souvent recours aux prêts et aux capitaux propres « d'investisseurs providentiels »[12] ou de fournisseurs de capital de risque (3 %). De la même façon, les entrepreneurs immigrants (4 %) et les entrepreneurs nés au Canada (6 %) utilisent rarement les sources de financement public pour financer leurs entreprises en démarrage.

---

9. Les études ont démontré que l'obtention d'un prêt bancaire ou d'une forme de crédit commercial au démarrage est positivement liée à la survie de l'entreprise (p.ex. voir Astebro et Bernhardt, 2003; Crepon et Duguet, 2003; Gai et Minniti, 2010; Cole et Sokolyk, 2018). Gai et Minniti (2010) se sont également penchés sur la question de savoir si l'incidence du recours au financement commercial diffère en fonction de la race du propriétaire de l'entreprise. Ils ont constaté que le financement commercial avait une incidence moindre sur la survie des entreprises dont le propriétaire est blanc que sur la survie des entreprises dont le propriétaire est noir ou d'une autre race. Aucune donnée probante comparant les immigrants et les non-immigrants à ce sujet n'a été trouvée.
10. Certaines des entreprises ont démarré plus de 20 ans avant la date de l'enquête. Les entreprises mises sur pied il y a au moins trois décennies pourraient avoir soumis leurs demandes de financement dans un environnement bien différent de celui d'aujourd'hui; de plus, il est possible que les répondants aient eu quelques trous de mémoire au moment de répondre aux enquêtes. Pour vérifier si ces problèmes peuvent influer sur les résultats, tous les résultats (ceux sous forme de tableaux et les régressions) ont été produits d'abord pour toutes les entreprises en démarrage comprises dans l'échantillon; puis, l'échantillon a été restreint aux entreprises en démarrage mises sur pied dans les 20 ans précédant la date de l'enquête, c'est-à-dire les entreprises mises sur pied au cours de la période allant de 1991 à 1994 (selon la date de l'enquête). Cette restriction vient réduire le nombre d'entreprises en démarrage dans l'échantillon, lequel passe d'environ 13 350 entreprises à environ 8 600 entreprises. Les résultats présentés ci-après étaient très semblables pour les deux échantillons.
11. Bien que la fréquence d'utilisation soit connue, on ne connaît pas laquelle de ces sources fournit le plus important investissement de démarrage.
12. Les « investisseurs providentiels » sont des personnes n'ayant aucun lien avec les entrepreneurs et l'entreprise.

La plupart des pays occidentaux favorisent les entreprises en démarrage dans les industries liées à la science et à la technologie[13], et le Canada ne fait pas exception. L'accueil d'un plus grand nombre d'entreprises en démarrage dans le domaine de la science et de la technologie nécessite une meilleure compréhension des difficultés avec lesquelles sont aux prises les entrepreneurs de l'industrie ainsi que des difficultés que doivent surmonter les entrepreneurs immigrants en particulier. Afin d'étudier le rôle de ces entreprises dans l'économie canadienne, Industrie, Sciences et Développement économique (ISDE) Canada a élaboré une définition des industries du savoir. Le secteur des industries du savoir consiste en un petit groupe d'entreprises appartenant au domaine très pointu des sciences et de la technologie. Pour déterminer si une industrie s'inscrit dans le secteur du savoir, Lee et Has (1996) se sont appuyés sur l'activité de R-D de l'industrie et le niveau de scolarité de la main-d'œuvre[14]. Leur liste a ultérieurement été mise à jour par ISDE et comprend les fabricants dans les domaines du génie et de la science, les télécommunications, le traitement des données, la conception de systèmes informatiques et les services de consultation (tableau 3 en annexe).

En 2010, les immigrants du Canada étaient environ 1,2 fois plus susceptibles d'être propriétaires d'une entreprise privée constituée en société dans une industrie du savoir que les personnes nées au Canada. Plus particulièrement, les immigrants sont surreprésentés dans les services de conception de systèmes informatiques et les services connexes (Picot et Ostrovsky, 2017). L'avantage que possèdent les immigrants par rapport aux personnes nées au Canada s'observe surtout chez les immigrants de la catégorie économique qui, en 2010, étaient 1,8 fois plus susceptibles d'être propriétaires d'une entreprise dans une industrie du savoir que les personnes nées au Canada. Cet avantage peut être lié à un plus haut niveau de scolarité chez les immigrants de la catégorie économique que chez les personnes nées au Canada, et à une plus forte tendance des premiers à avoir étudié l'ingénierie et les sciences informatiques (Picot et Hou, 2008). Les immigrants et les réfugiés de la catégorie du regroupement familial sont moins susceptibles que les personnes nées au Canada d'être propriétaires d'une petite entreprise dans une industrie du savoir (Picot et Ostrovsky, 2017).

Comparativement aux entreprises ne s'inscrivant pas dans les secteurs des industries du savoir, les entreprises qui en font partie sont presque, par définition, plus dépendantes du capital immatériel : non seulement la R-D, mais aussi le recours à la propriété intellectuelle, le développement des compétences en technologie et en processus de production et la commercialisation de nouveaux produits (voir Baldwin et Gelltly, 2003 et 2006). Le manque de renseignements qui incite les entrepreneurs à recourir à des sources personnelles avant de contracter un emprunt et des capitaux propres externes est accru pour les entreprises du secteur des industries du savoir (voir la section 4). L'OCDE (2015) souligne qu'une large part des dépenses en R-D est consacrée aux salaires et au développement du capital de connaissances des personnes, un capital qui ne peut pas être garanti ni affecté en cas d'échec; elle souligne aussi que l'investissement dans l'innovation est de nature risquée et que le rendement est difficile à prévoir. Baldwin et Gellatly (2003) ont conclu que même les entreprises des industries du savoir sont plus susceptibles que les autres d'indiquer que la demande des consommateurs est plus difficile à prévoir. On s'attend donc à ce que les entreprises des industries du savoir soient moins susceptibles d'utiliser le financement par emprunt, mais plus enclines à s'appuyer sur des sources personnelles et des investisseurs plus tolérants au risque. Dans la mesure où les immigrants se heurtent à des difficultés supplémentaires pour l'obtention de financement de démarrage, ces différences pourraient être plus prononcées dans le secteur des industries du savoir.

13. De récents ouvrages documentent le rôle important que jouent les immigrants dans les entreprises en démarrage de Silicon Valley (Saxenian, 2002).
14. La classification d'origine du secteur des industries du savoir a été présentée dans Lee et Has (1996). La méthode est décrite dans divers rapports sur le secteur du savoir publiés sur le site Web d'Industrie Canada, p. ex. Gera et Masse, 1996. La classification des industries du savoir a déjà été utilisée dans Morissette, Ostrovsky et Picot (2004).

Les entrepreneurs immigrants et les entrepreneurs nés au Canada ont eu recours au financement personnel comme source la plus courante de financement de démarrage, tant pour les entreprises dans les industries du savoir que pour les autres. Environ 82 % de toutes les entreprises en démarrage comprises dans l'échantillon ont utilisé le financement personnel (tableau 8). Cependant, 88 % des entrepreneurs nés au Canada ont eu recours au financement personnel pour démarrer une entreprise dans une industrie du savoir, alors que 81 % ont eu recours à ce type de financement pour le démarrage d'une entreprise dans une autre industrie. Chez les entrepreneurs immigrants, le modèle est inversé : 78 % ont eu recours au financement personnel pour démarrer une entreprise dans une industrie du savoir, mais une proportion plus élevée (84 %) a eu recours au financement personnel pour démarrer une entreprise dans une autre industrie. Cela ne suppose pas nécessairement que les immigrants se sont tournés vers des sources de financement non officielles pour démarrer une entreprise dans une industrie du savoir moins fréquemment que leurs homologues nés au Canada : seulement 11 % des entrepreneurs nés au Canada ont fait appel à des amis ou à des parents comme source de financement pour démarrer une entreprise dans une industrie du savoir, contre 16 % des entrepreneurs immigrants. Quelles que soient les petites différences qui existent entre les entrepreneurs immigrants et les entrepreneurs nés au Canada, la grande majorité des entrepreneurs se sont tournés vers des sources de financement non officielles pour démarrer leurs entreprises dans le secteur des industries du savoir.

Le tableau 8 montre également que les entreprises en démarrage dans les industries du savoir, particulièrement les entreprises en démarrage appartenant à des immigrants, sont beaucoup moins susceptibles que les entreprises en démarrage dans d'autres industries de recourir au financement par emprunt auprès d'institutions financières officielles. Les enquêtes ont permis de constater que 44 % des entreprises en démarrage dans les industries autres que celles du savoir, et seulement 19 % des entreprises en démarrage dans les industries du savoir ayant survécu jusqu'en 2011 ou en 2014, se sont tournées vers le financement par emprunt auprès d'une institution financière. Seulement 12 % des entreprises en démarrage dans une industrie du savoir appartenant à un immigrant se sont tournées vers le financement par emprunt auprès d'une institution financière officielle. Le financement par crédit commercial a été utilisé beaucoup moins souvent par les entreprises en démarrage dans une industrie du savoir (6 % du temps) que par les entreprises d'autres industries (19 % du temps), et les entreprises en démarrage appartenant à des immigrants dans les industries du savoir ont utilisé cette source très peu fréquemment (3 % du temps), alors que les entreprises en démarrage dans une industrie du savoir dont le propriétaire est né au Canada a eu recours à cette source 7 % du temps. Les entreprises en démarrage dans les industries du savoir se sont tournées vers les sources de financement public presque aussi souvent que les entreprises en démarrage ne s'inscrivant pas dans une industrie du savoir (5 % des entreprises appartenant à des immigrants et 6 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada). Les seules sources qui ont été utilisées plus fréquemment par les entreprises des industries du savoir que par les autres proviennent d'investisseurs providentiels ou de sources de capital de risque. À cet égard, 6 % des entreprises en démarrage dans les industries du savoir et 3 % des entreprises en démarrage dans d'autres industries se sont tournées vers des investisseurs providentiels ou des fournisseurs de capital de risque (environ le même taux pour les entreprises en démarrage appartenant à des immigrants que pour les entreprises en démarrage appartenant à des personnes nées au Canada).

Enfin, l'étude révèle que le financement des entreprises en démarrage dans une industrie du savoir provenait davantage d'une source particulière que le financement des entreprises en démarrage dans d'autres industries : 62 % des entreprises en démarrage dans une industrie du savoir et 39 % des entreprises en démarrage dans une autre industrie n'ont eu recours qu'à une seule source de financement. C'était aussi le cas pour 64 % des entreprises en démarrage dans une industrie du savoir appartenant à un immigrant.

8 Conclusion

La présente étude porte sur plusieurs aspects connexes de l'accès au capital financier parmi les entreprises appartenant à des immigrants au Canada. D'abord, on cherche à établir si les entreprises appartenant à des immigrants et celles dont le propriétaire est né au Canada utilisent des sources de financement différentes. On examine ensuite les différences dans les taux d'approbation et détermine si les propriétaires d'entreprises immigrants ont un accès plus limité au capital financier que les propriétaires d'entreprises nés au Canada. Enfin, l'étude traite des sources financières pour le financement de démarrage d'entreprises mises sur pied par des entrepreneurs immigrants et par des entrepreneurs nés au Canada.

Les immigrants, particulièrement ceux qui sont au Canada depuis au moins 20 ans, étaient moins susceptibles de demander du financement que les propriétaires nés au Canada. Lorsqu'ils demandaient du financement, ils étaient moins susceptibles de se tourner vers des institutions financières officielles. Ils étaient également moins susceptibles de recourir à d'autres sources officielles, comme le financement par crédit-bail ou crédit commercial et le financement public. Cependant, lorsque les immigrants ont demandé du financement, leurs demandes étaient généralement entièrement approuvées, et ce, aussi souvent que les demandes de financement soumises par les propriétaires nés au Canada.

Même si les propriétaires immigrants et les propriétaires nés au Canada voyaient une part tout aussi élevée de leurs demandes entièrement approuvées, il demeure possible que les propriétaires immigrants aient un accès plus restreint au capital financier que les propriétaires nés au Canada présentant des caractéristiques semblables. Les réponses à une question sur les obstacles à la croissance permettent de mieux comprendre la question de l'accès au capital financier. Parmi les sept réponses possibles, l'accès au financement a été déclaré comme étant l'obstacle le moins important par les propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME), qu'ils soient immigrants ou nés au Canada. Selon une analyse de régression, il est peu probable que l'accès au financement constitue un plus grand obstacle à la croissance pour les propriétaires immigrants que pour les propriétaires nés au Canada.

Combinés, ces résultats indiquent que les entrepreneurs immigrants et les entrepreneurs nés au Canada financent leurs entreprises de manière très semblable, de façon continue. Les différences observées sont généralement négligeables. La seule exception possible est la tendance des entreprises appartenant à des immigrants à se tourner moins souvent que les propriétaires nés au Canada vers le financement par emprunt (comme les prêts à terme et les cartes de crédit d'entreprise) offert par les institutions financières officielles. Dans l'ensemble, il n'existe que peu d'indications que l'accès au financement puisse être légèrement plus problématique pour les propriétaires de PME immigrants que pour les propriétaires de PME nés au Canada.

L'analyse du financement des nouvelles entreprises est limitée par la nature rétrospective des données, qui restreint l'échantillon aux entreprises qui existaient au cours de l'année de l'enquête. En ce qui concerne les entreprises en démarrage qui ont survécu jusqu'en 2011 ou en 2014, la principale constatation est que les entrepreneurs se sont appuyés d'abord et avant tout sur le financement personnel (ou le financement offert par des amis ou des parents) pour démarrer leur entreprise. En outre, les entrepreneurs immigrants étaient moins susceptibles de se tourner vers des institutions financières officielles pour financer une entreprise en démarrage que les entrepreneurs nés au Canada.

9 Tableaux

Tableau 1
Pourcentage de petites et moyennes entreprises demandant un financement supplémentaire auprès de sources diverses, 2011 et 2014

	Propriétaire				
	Immigrants				
Type de demande	Au Canada depuis moins de 20 ans	Au Canada depuis au moins 20 ans	Tous les immigrants	Nés au Canada	Total
	pourcentage				
Hypothèque non résidentielle	3,0	3,9	3,6	4,5	4,3
Prêt à terme	4,7	5,3	5,1	8,8	8,0
Marge de crédit d'entreprise	13,2	9,6	10,5	14,8	13,8
Carte de crédit d'entreprise	12,1	8,4	9,3	11,2	10,8
Tout financement par emprunt	25,8	20,6	22,0	28,3	26,9
Crédit-bail	8,0	4,9	5,8	7,9	7,4
Crédit commercial	18,8	18,6	18,7	19,5	19,3
Capitaux propres	2,5	1,5	1,8	1,5	1,6
Financement public	2,6	2,7	2,7	4,5	4,1

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 2
Probabilité estimée de petites et moyennes entreprises demandant divers types de financement de croissance (modèle probit)

	Tout financement		Institution financière		Crédit-bail ou crédit commercial		Financement public	
	effet marginal	erreur type	effet marginal	erreur type	effet marginal	erreur type	effet marginal	erreur type
Immigrant depuis moins de 20 ans	-0,0261	0,0259	-0,0244	0,0203	-0,0063	0,0214	-0,0155 *	0,0068
Immigrants depuis au moins 20 ans	-0,0557 **	0,0172	-0,0348 *	0,0159	-0,0387 **	0,0133	-0,0162 **	0,0052
Âge du propriétaire	-0,0047 **	0,0007	-0,0043 **	0,0007	-0,0026 **	0,0006	-0,0006 *	0,0002
Niveau de scolarité du propriétaire (omis : sans diplôme d'études secondaires)								
Études secondaires	-0,0204	0,0184	-0,0335	0,0176	-0,0075	0,0150	0,0023	0,0066
Études postsecondaires partielles	0,0027	0,0191	-0,0118	0,0173	0,0077	0,0151	0,0087	0,0070
Baccalauréat	-0,0237	0,0203	-0,0350	0,0179	-0,0046	0,0169	0,0163 *	0,0075
Diplôme d'études supérieures	-0,0555 *	0,0235	-0,0450 *	0,0225	-0,0199	0,0202	0,0037	0,0082
Nombre d'années d'expérience du propriétaire en affaires	0,0008	0,0007	-0,0003	0,0006	0,0015 *	0,0006	0,0001	0,0002
Région géographique (omise : Ontario)								
Atlantique	-0,0504 *	0,0209	-0,0228	0,0150	-0,0650 **	0,0157	0,0126	0,0082
Québec	-0,0696 **	0,0163	0,0438 **	0,0120	-0,1781 **	0,0107	0,0108	0,0062
Manitoba et Saskatchewan	0,0407	0,0215	0,0520 **	0,0197	0,0190	0,0185	-0,0243 **	0,0055
Alberta	-0,0290	0,0184	0,0020	0,0122	-0,0316	0,0173	-0,0246 **	0,0057
Colombie-Britannique	-0,0592 **	0,0172	-0,0131	0,0129	-0,0578 **	0,0143	-0,0268 **	0,0051
Territoires	0,1226	0,0645	0,0252	0,0934	0,0168	0,0565	0,1505 *	0,0690
Taille de l'entreprise (omise : moins de cinq employés)								
5 à 9 employés	0,1255 **	0,0128	0,0917 **	0,0111	0,0799 **	0,0111	0,0247 **	0,0060
10 à 14 employés	0,1641 **	0,0186	0,1337 **	0,0161	0,0960 **	0,0167	0,0241 **	0,0070
15 à 19 employés	0,2254 **	0,0260	0,1617 **	0,0273	0,1268 **	0,0186	0,0378 **	0,0112
20 à 49 employés	0,2480 **	0,0164	0,1888 **	0,0152	0,1613 **	0,0156	0,0449 **	0,0067
50 à 99 employés	0,2568 **	0,0288	0,1975 **	0,0254	0,1703 **	0,0253	0,0693 **	0,0122
100 à 500 employés	0,3039 **	0,0259	0,2618 **	0,0244	0,2039 **	0,0230	0,0715 **	0,0128
Industrie (omise : alimentation et logement)								
Construction	0,1685 **	0,0285	0,0824 **	0,0201	0,1624 **	0,0188	0,0040	0,0071
Fabrication	0,1591 **	0,0297	0,0745 **	0,0208	0,1422 **	0,0205	0,0539 **	0,0098
Autres industries	0,0302	0,0264	-0,0001	0,0200	0,0430 *	0,0182	0,0115	0,0076
Autres services	0,1016 **	0,0275	0,0265	0,0214	0,1064 **	0,0195	0,0173	0,0103
Primaire	0,2492 **	0,0335	0,2178 **	0,0282	0,0883 **	0,0243	0,1139 **	0,0145
Services professionnels	0,0411	0,0319	0,0272	0,0214	0,0321	0,0219	0,0262 *	0,0105
Commerce de détail	0,0879 **	0,0265	0,0175	0,0197	0,1102 **	0,0181	-0,0042	0,0068
Transport	0,1337 **	0,0282	0,1037 **	0,0213	0,1074 **	0,0216	-0,0021	0,0085
Commerce de gros	0,1623 **	0,0274	0,0785 **	0,0214	0,1577 **	0,0178	0,0075	0,0078
Âge de l'entreprise (omis : moins de cinq ans)								
5 à 9 ans	-0,0463 **	0,0179	-0,0324	0,0172	-0,0133	0,0158	-0,0170 *	0,0076
10 à 19 ans	-0,0372 *	0,0171	-0,0416 **	0,0159	0,0040	0,0140	-0,0114	0,0074
20 à 29 ans	-0,0961 **	0,0196	-0,0792 **	0,0172	-0,0323 *	0,0152	-0,0225 **	0,0073
30 ans ou plus	-0,0529 **	0,0191	-0,0606 **	0,0174	-0,0102	0,0154	-0,0097	0,0083
Année de l'enquête (omise : 2011)								
2014	0,1446 **	0,0117	0,0203 *	0,0086	0,1967 **	0,0090	0,0058	0,0039

* valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)

** valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,01)

Note : Les nombres d'observations sont les suivants : 19 378 pour « Tout financement »; 19 376 pour « Institution financière », « Crédit-bail ou crédit commercial » et « Financement public ».

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 3
Valeur moyenne des demandes de financement et pourcentage de demandes entièrement approuvées (taux d'approbation)

	Propriétaire immigrant		Propriétaire né au Canada	
Types de demande	Valeur moyenne	Taux d'autorisation	Valeur moyenne	Taux d'autorisation
	en milliers de dollars	pourcentage	en milliers de dollars	pourcentage
Financement par emprunt	174,7	76,9	182,5	81,7
Crédit-bail	79,9	91,7	86,7	96,6
Crédit commercial	87,9	97,2	93,2	98,6
Financement par capitaux propres[1]	399,4	79,0	444,1	65,6
Financement public	162,7	76,5	80,5	84,2

1. Seulement 1,8 % des entreprises appartenant à des immigrants et 1,6 % des entreprises appartenant à des personnes nées au Canada ont soumis une demande de financement par capitaux propres. Par conséquent, la taille de l'échantillon est très petite, et les données sont moins fiables sur le plan statistique que dans le cas des autres types de financement.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 4
Probabilité estimée de demandes de financement entièrement approuvées (modèle probit), effets marginaux moyens

	Financement par emprunt		Crédit-bail ou crédit commercial		Financement public	
	effet marginal	erreur type	effet marginal	erreur-type	effet marginal	erreur-type
Immigrant depuis moins de 20 ans	-0,0416	0,0347	-0,0403 *	0,0183	0,0380	0,0531
Immigrant depuis au moins 20 ans	-0,0259	0,0291	-0,0145	0,0133	-0,0793	0,0686
Âge du propriétaire	0,0005	0,0010	0,0010	0,0005	-0,0016	0,0018
Niveau de scolarité du propriétaire (omis : sans diplôme d'études secondaires)						
Études secondaires	0,0113	0,0276	0,0030	0,0093	0,0202	0,0743
Études postsecondaires partielles	-0,0019	0,0280	0,0018	0,0108	0,0448	0,0741
Baccalauréat	0,0137	0,0297	-0,0118	0,0119	-0,0110	0,0809
Diplôme d'études supérieures	0,0168	0,0365	-0,0057	0,0137	0,0465	0,0864
Nombre d'années d'expérience du propriétaire en affaires	0,0013	0,0010	-0,0004	0,0005	0,0011	0,0018
Région géographique (omise : Ontario)						
Atlantique	0,0041	0,0428	-0,0032	0,0098	0,0267	0,0445
Québec	0,0520 **	0,0195	-0,0356 **	0,0127	0,0313	0,0376
Manitoba et Saskatchewan	0,1167 **	0,0226	0,0148 *	0,0060	-0,0477	0,0637
Alberta	0,0549 *	0,0253	0,0100	0,0068	0,0342	0,0536
Colombie-Britannique	0,0228	0,0252	-0,0116	0,0094	0,0014	0,0634
Territoires	-0,0317	0,1201	...	...	...	...
Taille de l'entreprise (omise : moins de cinq employés)						
5 à 9 employés	-0,0106	0,0213	-0,0041	0,0085	-0,0633	0,0474
10 à 14 employés	0,0227	0,0269	0,0166 *	0,0076	0,0296	0,0466
15 à 19 employés	0,0457	0,0356	0,0055	0,0129	0,0871	0,0480
20 à 49 employés	0,0422	0,0247	0,0075	0,0080	-0,0634	0,0491
50 à 99 employés	0,0882 **	0,0242	0,0114	0,0096	0,0350	0,0489
100 à 500 employés	0,1421 **	0,0196	0,0212 **	0,0062	-0,0300	0,0606
Industrie (omise : alimentation et logement)						
Construction	0,0774 *	0,0344	0,0030	0,0137	-0,0735	0,0874
Fabrication	0,0786 *	0,0368	-0,0002	0,0152	-0,0616	0,0755
Autres industries	0,0591	0,0400	0,0165	0,0129	0,0279	0,0777
Autres services	0,0509	0,0377	-0,0006	0,0175	-0,0863	0,1100
Primaire	0,1263 **	0,0395	0,0145	0,0141	-0,0157	0,0753
Services professionnels	0,0544	0,0445	0,0219	0,0126	-0,0565	0,0819
Commerce de détail	0,0464	0,0392	0,0258 *	0,0122	-0,0130	0,0789
Transport	0,0885 *	0,0360	-0,0167	0,0169	-0,0126	0,1021
Commerce de gros	0,1029 **	0,0371	-0,0084	0,0201	-0,2252 *	0,0880
Âge de l'entreprise (omis : moins de cinq ans)						
5 à 9 ans	0,0335	0,0282	0,0117	0,0106	0,1248 *	0,0612
10 à 19 ans	0,0798 **	0,0250	0,0203	0,0120	0,1336 *	0,0574
20 à 29 ans	0,1070 **	0,0275	0,0247 *	0,0124	0,1380 *	0,0626
30 ans ou plus	0,0908 **	0,0300	0,0220	0,0121	0,1235 *	0,0600
Année de l'enquête (omise : 2011)						
2014	-0,0576 **	0,0157	0,0123	0,0073	-0,0328	0,0301

... n'ayant pas lieu de figurer

* valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)

** valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,01)

Note : Les nombres d'observations sont les suivants : 6 238 pour « Financement par emprunt »; 5 387 pour « Crédit-bail ou crédit commercial » et 1 202 pour « Financement public ».

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 5
Pourcentage de petites et moyennes entreprises indiquant que les obstacles nuisent gravement à la croissance

	enquête de 2011[1]			enquête de 2014[2]		
Obstacle	Propriétaire immigrant	Propriétaire né au Canada	Total	Propriétaire immigrant	Propriétaire né au Canada	Total
			pourcentage			
Pénurie de main-d'œuvre	31,7	33,4	33,1	28,6	27,1	27,4
Recrutement et maintien en poste d'employés qualifiés	38,1	39,2	39,0	34,5	34,7	34,6
Fluctuations dans la demande des consommateurs	55,3	51,3	52,2	40,8	41,3	41,2
Obtention de financement	18,2	16,4	16,8	20,2	16,8	17,6
Réglementation publique	29,6	34,5	33,5	26,4	28,9	28,3
Augmentation du coût des intrants	65,4	62,6	63,2	42,4	40,3	40,8
Hausse de la concurrence	52,6	46,6	47,9	50,7	40,8	43,1

1. Voici la question H.4 de l'enquête 2011 : « Lesquels des obstacles suivants externes à votre entreprise constituent des problèmes importants pour la croissance de votre entreprise? (Sélectionnez toutes les réponses appropriées.) »

2. Voici la question I3 de l'enquête 2014 : « Quels éléments, parmi les suivants, constituent des obstacles à la croissance de votre entreprise? (Sélectionnez toutes les réponses appropriées. Pour chaque option, pas un obstacle = 1, un obstacle mineur = 2, un obstacle moyen = 3, un obstacle majeur = 4.) »

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 6
Probabilité estimée que l'obtention de financement constitue un obstacle à la croissance (modèle probit), effets marginaux moyens

	Obstacles financiers (modèle 1)[1]		Obstacles financiers (modèle 2)[2]	
	effet marginal	erreur-type	effet marginal	erreur-type
Immigrant depuis moins de 20 ans	0,0296	0,0192	0,0238	0,0175
Immigrant depuis au moins 20 ans	0,0391 *	0,0171	0,0229	0,0151
Âge du propriétaire	-0,0040 **	0,0007	-0,0025 **	0,0006
Niveau de scolarité du propriétaire (omis : sans diplôme d'études secondaires)				
Études secondaires	-0,0221	0,0182	-0,0232	0,0162
Études postsecondaires partielles	-0,0009	0,0178	-0,0138	0,0155
Baccalauréat	-0,0226	0,0191	-0,0225	0,0166
Diplôme d'études supérieures	-0,0626 **	0,0225	-0,0463 *	0,0205
Nombre d'années d'expérience du propriétaire en affaires	-0,0011	0,0006	-0,0012 *	0,0006
Région géographique (omise : Ontario)				
Atlantique	-0,0137	0,0233	-0,0062	0,0220
Québec	0,0297 *	0,0130	0,0145	0,0125
Manitoba et Saskatchewan	-0,0495 **	0,0186	-0,0721 **	0,0136
Alberta	-0,0269	0,0166	-0,0342 *	0,0151
Colombie-Britannique	-0,0286 *	0,0141	-0,0300 *	0,0126
Territoires	-0,0554	0,0779	-0,0285	0,0830
Taille de l'entreprise (omise : moins de cinq employés)				
5 à 9 employés	0,0408 **	0,0121	0,0338 **	0,0118
10 à 14 employés	0,0823 **	0,0202	0,0599 **	0,0193
15 à 19 employés	0,0531 *	0,0224	0,0220	0,0204
20 à 49 employés	0,0523 **	0,0144	0,0282 *	0,0140
50 à 99 employés	0,0242	0,0207	-0,0114	0,0197
100 à 500 employés	0,0281	0,0211	-0,0262	0,0179
Industrie (omise : alimentation et logement)				
Construction	-0,0342	0,0188	-0,0468 *	0,0186
Fabrication	0,0453 *	0,0217	0,0232	0,0216
Autres industries	-0,0576 **	0,0223	-0,0526 *	0,0219
Autres services	-0,0277	0,0215	-0,0218	0,0211
Primaire	0,0102	0,0232	-0,0108	0,0211
Services professionnels	-0,0696 **	0,0229	-0,0740 **	0,0212
Commerce de détail	-0,0417 *	0,0199	-0,0465 *	0,0199
Transport	-0,0175	0,0209	-0,0411 *	0,0202
Commerce de gros	-0,0350	0,0200	-0,0345	0,0202
Âge de l'entreprise (omis : moins de cinq ans)				
5 à 9 ans	-0,0288	0,0155	-0,0276 *	0,0140
10 à 19 ans	-0,0422 *	0,0168	-0,0427 **	0,0144
20 à 29 ans	-0,0948 **	0,0167	-0,0941 **	0,0144
30 ans ou plus	-0,0803 **	0,0167	-0,0845 **	0,0150
Année de l'enquête (omise : 2011)				
2014	0,1478 **	0,0099	0,0033	0,0093

* valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)

** valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,01)

1. Selon l'enquête de 2011, l'obtention de financement constituait un important problème pour la croissance de l'entreprise. Selon l'enquête de 2014, il s'agissait d'un obstacle mineur, moyen ou majeur à la croissance.

2. Selon l'enquête de 2011, l'obtention de financement constituait un important problème pour la croissance de l'entreprise. Selon l'enquête de 2014, il s'agissait d'un obstacle moyen ou majeur à la croissance.

Note : Le nombre d'observations dans chaque modèle est de 19 376.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 7
Pourcentage de petites et moyennes entreprises ayant recours à diverses sources de financement de démarrage

	Propriétaire					
	Immigrants					
	Au Canada depuis moins de 10 ans	Au Canada depuis 10 à 19 ans	Au Canada depuis au moins 20 ans	Total	Nés au Canada	Total
	pourcentage					
Crédit d'une institution financière	20,1	36,1	38,1	36,5	45,0	43,0
Financement personnel	84,8	84,4	82,8	83,2	81,7	82,0
Bénéfices non répartis[1]	17,2	13,5	15,8	15,5	12,5	13,2
Crédit commercial des fournisseurs[2]	11,4	14,2	17,8	16,7	19,5	18,8
Crédit-bail	7,6	13,0	13,5	13,0	12,5	12,6
Subventions ou prêts du gouvernement	3,6	2,9	4,5	4,1	6,0	5,6
Amis ou parents	20,0	18,0	17,4	17,7	15,5	16,0
Investisseurs providentiels ou fournisseurs de capital de risque[3]	7,4	2,1	2,8	3,0	2,8	2,9

1. D'une entreprises précédente.

2. Achat auprès de fournisseurs à crédit offert par ces derniers, paiement effectué plus tard.

3. Une personne non liée à l'entreprise ou à son propriétaire.

Note : Comprend les entreprises en démarrage qui ont survécu jusqu'en 2011 ou en 2014 et qui ont été mise sur pied par le propriétaire actuel.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 8
Pourcentage de petites et moyennes entreprises ayant recours à diverses sources de financement de démarrage, entreprises de l'industrie du savoir et autres entreprises

	Propriétaire immigrant		Propriétaire né au Canada		Total	
	Entreprises de l'industrie du savoir	Autres entreprises	Entreprises de l'industrie du savoir	Autres entreprises	Entreprises de l'industrie du savoir	Autres entreprises
	pourcentage					
Crédit d'une institution financière	12,3	37,7	22,0	45,9	19,3	44,0
Financement personnel	77,6	83,5	88,4	81,4	85,4	81,9
Bénéfices non répartis[1]	11,3	15,7	9,3	12,6	9,8	13,3
Crédit commercial des fournisseurs[2]	3,1	17,3	6,8	20,0	5,8	19,3
Crédit-bail	4,3	13,4	7,9	12,7	6,9	12,9
Subventions ou prêts du gouvernement	4,5	4,1	5,9	6,0	5,6	5,6
Amis ou parents	16,1	17,7	10,7	15,6	12,2	16,1
Investisseurs providentiels ou fournisseurs de capital de risque[3]	6,6	2,8	5,8	2,7	6,1	2,7

1. D'une entreprises précédente.

2. Achat auprès de fournisseurs à crédit offert par ces derniers, paiement effectué plus tard.

3. Une personne non liée à l'entreprise ou à son propriétaire.

Note : Comprend les entreprises en démarrage qui ont survécu jusqu'en 2011 ou en 2014 et qui ont été mise sur pied par le propriétaire actuel.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

10 Tableaux en annexe

Tableau 1 en annexe
Caractéristiques des propriétaires de petites et moyennes entreprises, enquêtes combinées, 2011 et 2014

	Propriétaire immigrant	Propriétaire né au Canada	Total
	répartition en pourcentage		
Propriétaire de l'entreprise			
Né au Canada	...	...	77,3
Né à l'extérieur du Canada	...	...	22,7
Nombre d'années au Canada (immigrants)			
Moins de 5 ans	2,9	...	...
5 à 9 ans	4,2	...	...
10 à 19 ans	19,6	...	...
20 à 29 ans	23,3	...	...
30 à 39 ans	20,7	...	...
40 à 49 ans	17,4	...	...
50 ans ou plus	11,8	...	...
Niveau de scolarité			
Sans diplôme d'études secondaires	6,6	9,4	8,7
Diplôme d'études secondaires	16,6	25,2	21,3
Certificat ou diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métier	25,7	33,0	31,3
Baccalauréat	30,2	21,0	23,1
Maîtrise ou doctorat	20,9	11,5	13,6
Répartition selon l'âge (années)			
24 ans et moins	...	...	...
25 à 34 ans	4,8	6,1	5,8
35 à 44 ans	19,0	18,9	18,9
45 à 54 ans	34,0	34,4	34,3
55 à 64 ans	27,2	29,8	29,2
65 ans ou plus	14,9	10,5	11,5

... n'ayant pas lieu de figurer

Note : Les pourcentages peuvent ne pas correspondre à 100,0 % du fait des données arrondies.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 2 en annexe

Caractéristiques des petites et moyennes entreprises, enquêtes combinées, 2011 et 2014

	Propriétaire immigrant	Propriétaire né au Canada	Total
	répartition en pourcentage		
Nombre d'employés			
1 à 4 employés	56,3	52,3	53,2
5 à 9 employés	21,8	21,4	21,5
10 à 19 employés	7,9	9,2	8,9
20 à 49 employés	7,3	8,1	7,9
50 employés ou plus	3,1	4,6	4,2
Répartition selon l'industrie			
Primaire et construction	8,6	17,8	15,7
Fabrication	7,5	6,3	6,6
Commerce de détail	13,7	13,2	13,3
Commerce de gros	6,2	5,9	6,0
Transport	4,9	5,2	5,2
Services professionnels	12,8	11,0	11,4
Autres services	6,5	7,7	7,4
Autres industries	22,7	17,8	18,9
Propriétaires actuels ayant démarré l'entreprise	74,0	71,4	72,0
Nombre d'années depuis la mise sur pied de l'entreprise			
Moins de 5 ans	18,2	12,7	13,9
5 à 10 ans	19,9	17,3	17,9
10 à 20 ans	29,1	25,6	26,4
20 à 30 ans	17,3	20,0	19,4
30 ans ou plus	15,4	24,5	22,5

Note : Les pourcentages peuvent ne pas correspondre à 100,0 % du fait des données arrondies.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2011 et 2014, données combinées.

Tableau 3 en annexe
Industries du savoir, telles que définies par Industrie Canada

Code du SCIAN	Industrie
325410	Fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments
333310	Fabrication de machines pour le commerce et les industries de services
334110	Fabrication de matériel informatique et périphérique
334210	Fabrication de matériel téléphonique
334220	Fabrication de matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communication sans fil
334290	Fabrication d'autres types de matériel de communication
334310	Fabrication de matériel audio et vidéo
334410	Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques
334511	Fabrication d'instruments de navigation et de guidage
334512	Fabrication d'appareils de mesure et de commande et d'appareils médicaux
335920	Fabrication de fils et de câbles électriques et de communication
336410	Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces
511210	Éditeurs de logiciels
512110	Production de films et de vidéos
512190	Postproduction et autres industries du film et de la vidéo
515210	Télévision payante et spécialisée
517111	Fournisseurs de services de télécommunications par fil (sauf câblodistribution)
517112	Câblodistribution et autres activités de distribution d'émissions de télévision
517210	Télécommunications sans fil (sauf par satellite)
517410	Communications par satellite
517910	Autres services de télécommunications
518210	Traitement et hébergement de données, et services connexes
541360	Services de prospection et de levé géophysiques
541370	Services d'arpentage et de cartographie (sauf les levés géophysiques)
541510	Conception de systèmes informatiques et services connexes
541620	Services de conseils en environnement
541690	Autres services de conseils scientifiques et techniques
541710	Recherche et développement en sciences physiques, en génie et en sciences de la vie
541990	Tous les autres services professionnels, scientifiques et techniques

Note : SCIAN : Système de classification des industries de l'Amérique du Nord.

Source : Statistique Canada, 2014, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyenne entreprise de 2014 : Rapport sur la méthodologie*, Tableau 7.

Bibliographie

Astebro, T., et I. Bernhardt. 2003. « Start-up Financing, Owner Characteristics and Survival ». *Journal of Economics and Business* 55 : 303 à 319.

Baldwin, J.R., et G. Gellatly. 2003. *Innovation Strategies and Performance in Small Firms*. Cheltenham, U.K., et Northampton, Massachusetts : Edward Elgar Publishing.

Baldwin, J.R., et G. Gellatly. 2006. *Innovation Capabilities: The Knowledge Capital behind the Survival and Growth of Firms*. L'économie canadienne en transition, nº 013. Produit nº 11-622-M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Bates, T. 1997. « Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs ». *Journal of Business Venturing* 12 (2) : 109 à 124.

Bates, T., et A. Robb. 2013. « Greater Access to Capital is Needed to Unleash the Economic Development Potential of Minority Owned Businesses ». *Economic Development Quarterly* 27 (3) : 250 à 259.

Blanchflower, D.G., et A.J. Oswald. 1998. « What Makes an Entrepreneur? » *Journal of Labor Economics* 16 (1) : 26 à 60.

Bruder, J., D. Neuberger, et S. Räthke-Döppner. 2011. « Financial Constraints of Ethnic Entrepreneurship: Evidence from Germany ». *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 17 (3) : 296 à 313. http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/13552551111130727.

Cole, R.A., et T. Sokolyk. 2018. « Debt Financing, Survival, and Growth of Start-Up Firms » (31 octobre 2017). *Journal of Corporate Finance*. À paraître. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2506800 (site consulté le 31 janvier 2018).

Crepon, B., et E. Duguet. 2003. *Bank Loans, Start-up Subsidies and the Survival of the New Firms: An Econometric Analysis at the Entrepreneur Level*. Université de Paris, document de travail nº 2003.77. Disponible au lien suivant : ftp://cnfg.univ-paris1.fr/pub/mse/cahiers2003/V03077.pdf (site consulté le 31 janvier 2018).

Evans, D., et B. Jovanovic. 1989. « An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints ». *Journal of Political Economy* 97 (4) : 808 à 827.

Evans, D., et L. Leighton. 1989. « Some Empirical Aspects of Entrepreneurship ». *American Economic Review* 79 : 519 à 535.

Fairlie, R.W. 2012. *Immigrant Entrepreneurs and Small Business Owners, and their Access to Financial Capital* pour l'Office of the Advocacy, the United States Small Business Administration. Santa Cruz, California : Economic Consulting. Rapport commandé.

Fairlie, R.W., et H.A. Krashinsky. 2008. « Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship Revisited ». *Review of Income and Wealth* 58 (2) : 279 à 306.

Fairlie, R.W., et A.M. Robb. 2008. *Race and Entrepreneurial Success: Black-, Asian-, and White-Owned Businesses in the United States*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.

Fairlie, R.W., et A.M. Robb. 2010. *Disparities in Capital Access between Minority and Non-Minority-Owned Businesses: The Troubling Reality of Capital Limitations faced by MBEs*. U.S. Department of Commerce, Minority Business Development Agency. Rapport commandé.

Gai, Y., et M. Minniti. 2010. *Minority Business Start-Up, Survival and Financing in the U.S.* Babson Faculty Research Fund. Documents de travail, nº66. Babson Park, Massachusetts : Babson College.

Gera, S., et P. Masse. 1996. *Employment Performance in the Knowledge-Based Economy.* Industrie Canada. Document de travail nº 14. Disponible au lien suivant : https://www.ic.gc.ca/eic/site/eas-aes.nsf/vwapj/wp14e.pdf/$file/wp14e.pdf (site consulté le 31 janvier 2018).

Green, D., H. Liu, Y. Ostrovsky, et G. Picot. 2016. *Immigration, propriété d'entreprise et emploi au Canada.* Direction des études analytiques : documents de recherche, nº 375. Produit nº 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Kushnirovich, N., et S. Heilbrunn. 2008. « Financial Funding of Immigrant Businesses ». *Journal of Developmental Entrepreneurship* 13 (2) : 167 à 184.

Lee, F., et H. Has. 1996. « A Quantitative Assessment of High-knowledge Industries Versus Low-knowledge Industries ». Dans *The Implications of Knowledge-Based Growth for Micro-Economic Policies,* édité par P. Howitt, série de recherche d'Industrie Canada, vol. 6. Série de recherche d'Industrie Canada. Calgary : University of Calgary Press.

Meyer, B. 1990. *Why Are There So Few Black Entrepreneurs?* NBER Working Papers Series, no. 3537. Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research.

Morissette, R., Y. Ostrovsky, et G. Picot. 2004. *Tendances des salaires relatifs des personnes très scolarisées dans une économie du savoir.* Direction des études analytiques : documents de recherche, nº 232. Produit nº 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Myers, S., et N. Majluf. 1984. « Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have ». *Journal of Financial Economics* 13 : 187 à 221.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)/D.Bobeva. 2010. « Improving Access to Credit for Migrant Enterprises ». Dans *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries,* chapitre 15, p. 305 à 311. Paris. Publication de l'OCDE. https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/open-for-business/improving-access-to-credit-for-migrant-enterprises_9789264095830-17-en

Organisation de coopération et de développement économiques. 2015. « IP-Based Financing of Innovative Firms. » Dans *Enquiries into Intellectual Property's Economic Impact*, chapitre 9, p. 457 à 477. Disponible au lien suivant : http://www.oecd.org/sti/ieconomy/KBC2-IP.Final.pdf (site consulté le 31 janvier 2018).

Pearce, S. 2005. « Today's immigrant woman entrepreneur ». *The Diversity Factor* 13 (3) : 23 à 29.

Picot, G., et F. Hou. 2008. *Les caractéristiques des immigrants, l'effondrement de la TI et leur effet sur les gains initiaux des immigrants.* Direction des études analytiques : documents de recherche, nº 315. Produit nº 11F0019M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Picot, G., et Y. Ostrovsky. 2017. *Propriété d'entreprises par des immigrants dans les industries fondées sur le savoir.* Aperçus économiques, nº 069. Produit nº 11-626-X au catalogue de Statistique Canada. Ottawa : Statistique Canada.

Saxenian, A. 2002. « Silicon Valley's New Immigrant High-growth Entrepreneurs ». *Economic Development Quarterly* 16 (1) : 20 à 31.

Smallbone, D., M. Ram, D. Deakins, et R. Baldock. 2003. « Access to finance by ethnic minority in the UK ». *International Small Business Journal* 21 (3) : 291 à 315.

Statistique Canada, s.d.*a*. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011. Questionnaire de l'enquête*. Dernière mise à jour le 19 décembre 2014. Disponible au lien suivant : http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3Instr.pl?Function=assembleInstr&a=1&&lang=en&Item_Id=123756 (site consulté le 31 janvier 2018).

Statistique Canada, s.d.*b*. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014. Questionnaire de l'enquête*. Dernière mise à jour le 22 janvier 2018. Disponible au lien suivant : http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3Instr.pl?Function=assembleInstr&a=1&&lang=en&Item_Id=207581 (site consulté le 31 janvier 2018).

Statistique Canada. 2014. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises 2014. Rapport sur la méthodologie*. Préparé par la Division des méthodes d'enquêtes auprès des entreprises. Non publié. Disponible au lien suivant : https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/MethodologieEFCPME-MethodologySFGSMEs_2014_fra.pdf/$file/MethodologieEFCPME-MethodologySFGSMEs_2014_fra.pdf (site consulté le 7 février 2018).

Toussaint-Comeau, M. 2005. *Self-employed immigrants: An analysis of recent data*. Chicago Fed Letter, no. 213. Chicago : Federal Reserve Bank of Chicago.

Tseng, Y.F. 1997. « Ethnic resources as forms of social capital: A study on Chinese immigrant entrepreneurship in Los Angeles ». *Taiwanese Sociological Research* 1 (3) : 169 à 205.